

2023年定制酒工作总结报告(模板5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

定制酒工作总结报告篇一

乙方：

经双方协商，甲方为乙方生产加工专供定制酒，根据乙方的要求甲方提供符合国家食品卫生规定的合格产品，并为乙方提供了产品酒体设计(已留样品)、包装箱、瓶和标的设计。

产品名称：*****【定制酒】酒精度□42%vol□香型：浓香型白酒质量等级：优级；执行标准□gb/t10281.1-2006净含量□500ml*6瓶：喷涂瓶瓶盖：食品专用塑料盖。

(2) 包装：牛皮纸板箱、无内盒规格：1*12定制数量：200箱。

1、价格：(1) (2) 总计：

2、付款方式：生产前需交付产品押金为总货款的即元；待产品生产完毕取货前付清全部货款。

1、甲方按乙方要求提供合格产品，与原留样品一致。

2、甲方负责产品运输到乙方指定地点（梁山县区域内）。

4、本合同经双方签字盖章后生效。合同一式两份，双方各执一份，未到事宜，双方协商解决。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

代表人(签字)：代表人（签字）：

年月日年月日

定制酒工作总结报告篇二

我国白酒业无论是在规模上，还是在产品产量及企业数量上，都可称之为“世界之最”。白酒作为我国特有的、具有悠久历史的传统酒种，在世界烈性酒类产品中散发着熠熠光彩，在消费者的心目中占有十分重要的地位。我国有五千年的文明史，就有了五千年的酒文化。婚丧嫁娶、佳节喜庆、友人小聚、拜访亲友，都要以酒为敬，以酒为贺。酒在溶入人们日常饮食生活的同时，酒文化也在人们的看念中根深蒂固。

随着人们生活水平的提高，人们在饮食方面更加注重营养和科学，更加讲究品位和个性。在盲目消费被理性消费所取代的今天受众，白酒业也从普通市民到社会高层，从小型城市到大中城市，从丰富餐桌到精品馈赠，具有着更深远和难以割舍的民族意义和文化意义。

微观环境

面对众多的白酒品牌充斥的酒类市场，消费者在选购时变得不再盲目，许多人留意产品本身所能为他们提供的实际需要的同时，逐渐开始注意品牌的精神需要。因此，注意品牌经营的同时，拥有一个实际而个性的销售主张，是扩大和提升终端销售力量的获胜法宝，也是白酒生产企业未来发展的战略重点。

机会分析

xx白酒品牌的优势：

a.以特色文化作后盾；

b.走特色营销的路子;

c.品牌的亲和力;

d.包装具有特色;

e.整合资源

f.谋划深远

营销策略

一、我们的核心思维是以量取胜，在量的基础上占控商脉，抢占终端致高点。先赚取应得的利润空间，尽快回收运作成本!

任何企业都需要利润来支撑日常运作，所以先做销量，再做品牌的指导思想绝对正确!主推核心商品，以促销来做量，薄利多销，如果能把量做大，那么利润跑不了!稳步经营，稳中求胜，一步一个脚印的拓展市场。

二、超大型的商场、超市、量贩、购物广场上市期间采用捆绑销售的方式，买二送一，配合海报□pop□排面或端架，场内应派综合素质和技术经验丰富、靓丽、表达能力好的促销小姐各一名，现场引导，诱发购买!场外举行免费试饮，派发相关宣传资料和介绍商品特色。

三、中型卖场全部上市不给予任何海报费□pop费、排面、端架方面的费用，只同意其他促销活动给予配合!当然，第一步运作成功，第二步方能创造效益。

四、成立公关小组，专门和各大商场、超市、量贩、购物广场的柜组长、营业经理、店长、采购人员沟通、交流。长期为我们上海报□pop□排面、端架等支持、配合我们的推广计

划!如果不同意支持的卖场，一律不给予变价促销等营销优惠政策的支持。

五、孙子说：兵者，势也，善作势者胜。加强终端维护、管理以及售后服务，做到不断货、库存适量，陈列位置理想□pop整齐严谨。最重要的一点，必须让所有的商超都在炒作秦洋。

分步骤主动降价法

1、主要思路：

a.导入期采用合理价格、高促销入行现金铺市，快速启动市场。

b.明、暗返利相结合来应对冲货，不跟风降价，赢得产品进入成长期的时间。

c.分阶段主动降价，降低冲货风险，赢得分销商的信任，加快产品入入成熟期。

2、具体运作：

a.铺市阶段：

b.第二阶段：

c.第三阶段：

d.第四阶段：

e.第五阶段：

f.第六阶段：一句话，谁先占领农村市场，谁便拥有了在“名

牌对名牌”战争中的更多胜算。

前期宣传造势到位

促销活动的开展，需要更多人了解、认知，甚至直接产生行动——购买产品，自然要众多的人知道并参与这个活动，才能达到我们的宣传和销售目的。

因此，必须要将活动通知最大面积地散播出去，这必须需要广告的配合，需要广告媒体介渗透。

而且，在发布活动通告的同时，进行产品功能机理的宣传，比纯粹的产品广告更引人关注而有效果。

定制酒工作总结报告篇三

1、价格差在终端零点对于销售的影响

2、广告劣势。

我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高额利润而截留政策，直接放弃二批直做二批，而经销商自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，工作做得少反而钱赚得多了，但是我们的终端市场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自己的经济收入，而且公司认为这种情况还不是少数！这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升(甚至下降)，影响我们的竞争优势。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。

打个比方像我司x-x元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有x元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的x销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。

这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自己的不足：

首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候可以采取很多方法避免一些不必

要的麻烦，甚至可以提高自己的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

打个比方像我司x-x元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有x元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的x销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。

这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方

式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4) 市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

定制酒工作总结报告篇四

报纸广告包括5月份—8月份、11月份—12月份*面广告。

pr活动包括：4月份公司开业背景喷绘设计，12星女孩logo□海报设计，魔方大赛logo□海报和户外喷绘设计。

2、本年度获得的进步有哪些？感到的不足有哪些？

在做完手上工作时能仔细检查，避免出错。

在工作中各方面得到了全面的发展：拍照摄像、*面设计□flash设计、摆设安装等。

在工作上和同事能达成默契，能进行有效的沟通和执行，高效力的完成工作。

在心态的控制上还有所欠缺，在工作上比较轻易受情绪影响。

3、自己在能力方面（包括潜伏能力）及性情方面有哪些优点和缺点？

爱好广泛，好奇心比较重。对自己感爱好的事情爱研究，接收新事物的能力比较强。能够举一反三，做事灵活且具有创造性和责任心。

性情方面比较乐观开朗，为人风趣，本性正直。缺点是性子直，比较急躁，目前正在逐渐往更成熟慎重的方向发展。

20××年，我希看在设计上能有一些新的突破，比如更多的从受众的内心动身，而不是仅仅的只是为了促销。让受众能够看到一些眼前一亮的的设计，这对本身和提升庆春店的着名度都有帮助，固然，这也是对自我的一个挑战。不但在设计上要有突破，在营销企划方面也要开始学习系统的专业知识，并应用在广告设计上。一位成功的设计师一定对市场营销有独到的见解。

定制酒工作总结报告篇五

对培训工作做具体部署，在学校信息变更、学校管理、教师管理、广告招生、收费等方应对学校提出具体的要求。

同时，在如何提高培训质量，打造培训品牌方面提出一些提议，为全面完成全年培训工作目标做好供给有力的保障。

重点加强对民办职业培训学校的管理，对辖区的部分民办培训学校进行走访，了解掌握学校的培训情景，及时发现存在的问题，督促其改正，规范教学档案；健全各项规章制度、指导学校规范、有序地发展。

对原有学校的法人、地址等各种信息变更及时更新，规范民办学校管理档案。对转入的培训学校的教学、设备、设施、安全卫生等情景进行实地检查，办理接收。

为方便各培训学校办理民非登记年检，我们从工作实际出发，协助市人力资源和劳动保障局职业本事建设处联合市、区民政非企业管理部门对区所属民办职业技术培训学校进行集中年检。

为学校供给了方便，同时也提高了政府部门的服务水平和工

作效率。

贯彻落实市综治委《关于进一步加强学校、幼儿园及周边安全保卫工作的通知》及市人力资源和社会保障《关于加强民办职业培训学校安全管理工作的通知》文件精神，加强学校安全管理的组织领导，做好重点人员及重点部位的排查及安全防范工作，加强安全值班管理，建立投诉和事件信息上报制度。